

# 2023年工程项目管理实训报告 建筑工程 项目管理实训报告(大全5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 工程项目管理实训报告篇一

通过我20xx年xx月xx日到xx公司进行建筑施工实训，我学到了很多课本上没有的，校园中接触不到的知识。根据我的实训所学到的、所看到的、了解的，进行以下实训总结。

xx花园是由青岛xx开发有限公司开发的住宅楼，承建单位是xx建设工程有限公司，由xx监理中心监理。本工程采用框架结构和砖混结构。面积为11850平方米，分别由梁柱和板墙组成。均为六层，一至二层为框架结构，三至六层为砖混结构，基础为条形基础。

- 1、对工程现场工种有了基有的了解，主要有木工、钢筋工、混泥土工（泥工）、水电工等。
- 2、对建筑有关的单位及部门的了解，分别由开发单位、承建单位、设计单位、建筑委员会、监理单位、勘察单位、房管局等一个大系统组成。
- 3、对建筑的'组成有了基本的认识，单位从大到小基本上由单项工程、单位子单位、分部子分部等组成一个完整的体系。

我对第一点进行认识论述：

## （1）钢筋

- 1、钢筋的种类、型号等认识
- 2、钢筋的焊接方法及相关的焊接规范
- 3、钢筋的绑扎方法及要求
- 4、钢筋的搭接长度的具体要求
- 5、钢筋的加工及下料的过程问题应及时解决。

## （2）混凝土（泥工）

主要对现场的浇筑过程，震动、混凝土养护、取样、施工缝的处理、预留洞的处理等大体施工工艺有了大体把握。

相关问题：混凝土浇筑构件存在缺陷出现蜂窝、凸凹不平、露筋、孔洞、夹渣等现象，影响结构。

## （3）木工

通过对现场木工工作过程的了解和学习，我知道了模板的制作方法、标准、安装方法及模板的拆除。

浇筑振捣过程中模板鼓出、偏移、爆裂甚至坍塌，出现胀模。

原因：模板侧向支撑刚度不够，模板太薄强度不足，夹挡支撑不牢固；柱模中如果柱箍间距过大，就会出现胀模现象。

措施：模板就位后，技术人员应详细检查，发现问题及时纠正。一般梁中部用铁丝穿过横档对拉，或用对拉螺栓将两侧模板拉紧；柱模应计算浇筑砼时的侧压力，检查箍距是否满足要求，及时加设达到标准的水平斜撑、剪刀撑等。

实训中的我是激动的，对可以到实际中去学习而激动，是充满渴望的，对新的知识的渴望；是满怀信心的，对我的将来的学习，下一步的发展充满信心。实训过程中充满了挑战，充满了探索，同时也充满了困惑，正是这挑战，挑战自我，挑战工作，使得自我能力得以提升，使得经验得以积累；正是正是这探索，探索未知与不知，使得知识得以补充，也正是这困惑使得我反省自己认识自己，看清自己的不足，看清自己的缺点。

在这两个月的实训中使我懂得了很多课堂上、学校中接触不到的，很少注意的，但有时非常重要的知识。

## 工程项目管理实训报告篇二

工程项目管理是建筑企业管理的基础和重要组成部分；项目是企业生存的灵魂，工程项目管理的好坏决定着企业的成败。因此，对建筑企业加强项目管理水平的研究很重要。建筑工程项目管理是以具体的建设项目或施工项目为对象、目标、内容，不断优化目标的全过程的一次性综合管理与控制。项目管理就是为了实现项目目标，而进行的一系列的组织、筹划、激励、沟通、检查、控制活动。项目管理是通过一个组织来实施的，常使用目标管理的方法。项目管理所涵盖的知识范围很广泛，建筑工程项目管理是一个复杂的过程，建筑企业如何以建筑工程项目管理为中心，提高工程质量，保证进度，降低工程成本，提高经济效益，这是事关建筑施工企业生存和发展的关键。

提高建筑工程项目管理水平的必要性：

（一）建筑市场逐渐完善、发展的`需要建筑市场竞争加剧，夺标竞争非常激烈，利润空间不断被压缩，提高建筑工程项目管理水平成为各企业的当务之急。而提高建筑工程项目管理水平将集中于提高专业技术能力、管理服务水平、提高本专业的知识信息深度等。同时，建筑市场的新技术、新材料、

新工艺、新设备的更新速度变快，企业要生存、发展，必须接受新技术、新材料，采用新工艺、新设备，并不断提高建筑工程项目管理水平。

（二）以顾客为中心的市场需要由于市场竞争日趋激烈，以顾客为中心的管理观念更显突出，而专业化的项目管理，正体现了以顾客为中心的理念。建筑工程的顾客，一般是政府主管部门及集团股份公司，他们对工程质量和其他方面的要求会越来越高。有效的项目管理是提高附加值的途径之一。项目管理一方面提高了自身的技术管理能力，另一方面提高了生产效率，有效地控制了质量、工期、成本。顾客在选择施工单位时必然会选择有着良好项目管理体系及项目管理实施经验的企业。

（三）建筑企业自身发展的需要企业要保持持续强劲的发展势头，必须提高项目管理水平，培育优秀的专业技术人员，使用先进的机械设备，提高专业化管理能力，这才是企业保持强劲发展的必由之路。降低成本，提高利润率、生产率，是企业的追求目标，而项目是生产一线，它直接发生产值，是企业利润的源泉，因此项目管理水平的高低显得尤为重要。建筑企业的生产管理必须围绕着各个项目活动进行。

## 工程项目管理实训报告篇三

这学期学习了软件工程实践这门课，我觉得这是对上学期的软件工程课程学习的检验，上学期学习软件工程只是我们浅显的认识，相比之下，这学期就更加全面的说明了开发一个项目所需要的步骤以及开发项目过程中所需要注意的诸多细节。如果说上学期的课程注重理论基础的话，那么这学期的软工实践，顾名思义，就是侧重我们动手操作的能力。

原来我认为开发一个项目最重要的就是写代码，似乎整个软件都是编代码，因为自己动手能力不强所以就很排斥做项目。可是经过我们学习软工课程到团队做项目再到学习软件工程

实践课程之后，我才真正意识到实施一个软件工程项目并不是说简单的会编码就能够解决问题的，因为一个软件的生命周期分为三个时期：软件定义时期、开发时期、维护时期，而这三个时期整体又分为七个阶段，他们分别是：问题定义、可行性研究、需求分析、总体设计、详细设计、编码和单元测试、综合测试，由此可看出，当我们开发一个项目时，更多的精力不是放在编码上，编码只是一个很小的模块，而是项目的整体结构上。

在写软工实践体会之前，我想在这里总结一下上学期三人团队做项目的相关事宜。上学期我们三人团队根据软件开发的步骤开发一个名为“西大老乡‘荟’”的社交系统，主要是为西大学子提供一个找老乡的平台。虽然只进行到详细设计阶段，没有进一步实现，但是我还是从中学到很多东西的。首先要先确定项目主题，也就是这个项目用来做什么，可以解决什么问题。接着就是这个项目是否有研究的必要以及是否有解决的办法，针对我们的项目，我们对西大的一些学生做了问卷调查，并从调查中继续完善系统本身的做用户。第三步根据我们确定的项目主题进行需求分析，这一步骤当时做的不是很好，比如所画e—r图、数据流图等都有考虑不周的问题，导致接下来的概要设计、详细设计进行的很困难，有些步骤甚至还需要返工。

从我们在需求分析中出现的问题，使我们明白了软件定义阶段对于一个项目的开发是至关重要的，当软件定义阶段完成时必须要用正式的文档准确地记录目标系统的需求。只有前期的准备工作做得好，后面的工作才能顺利进行。虽然项目最后没有完全实现，但是起码我们已经初步体会到软件项目开发的步骤，以及每一步所需要完成的文档等内容。

这学期的软件工程实践虽然不是亲自动手开发一个系统，但是张元平老师以“物联网物流仓储管理系统”为主给我们讲解了一个真实系统的开发过程，从计划到项目系统的发布实施，以及每一步必须生成的文档。我主要从以下五个方面谈

一下我的心得体会。

## 工程项目管理实训报告篇四

在此之前，我们在老师的带领下到工地上进行实地勘察，但那毕竟是理论的，实际操作对我们来说还是模糊的，所以，这次实训就是对我们整个学期以来本科目的一次大检验。我们把这次实训当做我们以后工作的一次磨练，把我们学到的知识与实际联系起来，从实践中发现自己的不足，弥补我们的缺陷。

为了确保计算的正确性和有效性，我们得反复校核各个测点的数据是否正确。我们在测量中不可避免的犯下一些错误，比如读数不够准确，气泡没居中等等，都会引起一些误差。因此，我们在测量中内业计算和测量同时进行，这样就能够及时发现错误，及时纠正，同时也避免了很多不必要的麻烦，节省了时间，也提高了工作效率。

通过测量学的学习和实训，在我的脑海中构成了一个基本的测量学的轮廓。测量学资料主要包括测定和测设两个部分，要完成的任务在宏观上是进行精密控制，从微观方面讲，测量学的任务为按照要求测绘各种比例尺地形图；为哥哥领域带给定位和定向服务，建立工程控制网，辅助设备安装，检测建筑物变形的任务以及工程竣工服务等。而这一任务是所有测量学的三个基本元素的测量实现的：角度测量、距离测量、高程测量。

在这次实训中，我们学到了测量的实际潜力，更有应对困难的忍耐力，同时也认识到小组团结的重要性以及测量的步骤。熟悉了水准仪、光学经纬仪、全站仪的用途，熟练了水准仪、全站仪的使用方法，掌握了仪器的检验和校正的方法；在对数据的检查和校正的过程中，明白了各种测量误差的来源，其主要有仪器误差、外界影响误差、观测误差。

了解如何避免测量结果误差，限度的就是减少误差的出现，在仪器选取上要选取精度较高的适宜仪器。提高自身的测量水平，降低误差。通过各种处理数据的数学方法如：多次测量取平均数等来减少误差。除此之外，还应掌握一套科学的测量方法，在测量中要遵循必须的测量原则，这样做不但能够防止误差的积累，及时发现错误，更能够提高测量的效率。通过工程实践，学会了数字化地形图的绘制和碎步的测量等课堂上无法做到的东西，很大程度上提高了动手和动脑的潜力，同时也拓展了与同学的交际合作潜力。

实训以来，我们都坚守在自己的“阵地”，观测、记录、计算、描点……我们分工合作，力求更好地完成任务。在测量过程中，我们遇到了很多问题和疑难。立标尺时，标尺除立直外，还要选在重要的地方。因此，选点就十分重要，同时并非点越多越好，相反选取的无用点过多不但会增加测量、计算和绘图的时间浪费，而且会因点多而产生较大的误差。

在用水准仪和全站仪测量的过程中，气泡的居中也会产生误差，十字丝的对准的等。计算务必两个人来完成，一个初步计算，一个校核。在此过程中，我们也遇到了类似的问题，但我们不断的重复检验中算出了正确的数据，尽量的减少了误差的出现。

这次实训，我们学到很多的东西。让我更好的掌握了测量的基本功和测量的一些要素，同时也促进了与同学间的交往，使我懂得了团结互助的重要性以及仪器使用的正确方法。

## 工程项目管理实训报告篇五

通过这一次的实习，本人可以说是获益匪浅，这一点是毋庸置疑的。就大的方面有几个，其一便是了解了作为一家担保公司所具有的盈利模式，以及本人所在的该公司的一些基本情况，从侧面能够多少了解到一些金融行业的概况出来。再者便是通过对担保业务实际案例额的接触分析，初步了解了

担保业务的流程和操作。最后便是通过短期的实习生活，熟悉了当下金融行业的从业生活，对于以后的人生道路，职业规划有着重大的意义。

本人被安排在运营管理这一块部门，其工作比较冗杂多样，除了资料整理，数据集总之外，还要作为对外联系的一个接口。在除了部门内部帮助同事处理一些琐事之外，更多的学习是来自于在外跟随接触担保实际案例，并从中接触了解许多事情。

报到的那一天，早上由于心情比较激动兴奋，并且对于公交速度的错误估计，提前了将近半个小时来到了公司。在外头闲逛了两圈，平复了心情之后，才是进入了办公大楼。就总体感觉而言，耸高的大中华国际贸易广场给人的感觉就是安静和压抑，又是参杂着些许的严肃。门口外一板“衣冠不整，恕不接待”的精简八字，就说明了内里的与众不同。可能在内里工作的人兴许没有这方面的感觉，但是对于我个人来说，还是感觉到了莫大的压力，这简单的八字，还有电梯的刷卡制度，都是一层隔膜，区分开内里与外界。毕竟是深圳市的金融商务中心，外头的人都以为内里会是精英的聚集之地，所以这样的念想会使我有着颇多顾虑。

上得办公的楼层，那么这种感觉就更加的严重，偌大的办公地带，泾渭分明，布局有致，而且色泽都是采用偏冷的色调，里头煞是安静，端望这里头忙碌的西装革履们，眼熟而压抑的气氛就迎面扑来。对于我来说，一切都是新鲜的，一切都是陌生的，所以感觉很难下手。不过水到山前必有路，于是我报了到，在自己临时的位置上做了下来。

本人并不是内向的性格，不过看着周遭的各位，有时候根本就难以下口，因为我并不知道他们在做什么，他们在忙什么，什么时候能够和他们说话，什么时候他们愿意说话，而不是敷衍我，因为我不熟悉环境，也不熟悉那些职场的状况，看不懂每个人的行动，所以我也不能够也不好意思去主动打扰



别人。不过好在能够是跟本部门的两位同事前辈聊了一会儿，促进了一下感情，混了个脸熟。

就这一个短短的上午，也没有做太多有意义的事儿，帮助韩毅同事整合了一份e\_cel数据表格，也就过了两个小时！暗自庆幸自己电脑水平还是不错，能够帮上忙而不是干坐着，这就太好了。

今天是正式上班的第一天，无所适从的感觉比起报到那一天更加深刻，随手翻弄了一下电脑，看见了机子上任主任留下了很多不错且有用的资料，便是翻看了起来。内里有涉及到再担保，担保流程详细说明，以及关于ab角撰写报告时候的要点，还有风险控制需要注意的事项，看了之后才是对于业务有了个比较清晰的认识，获益良多。

约莫是九点半左右，便是和邹总李总一行人去看了一家企业，企业名称是嘉海科技有限公司，公司地址龙岗坪山竹坑，路途有些远，撇去和对方总经理马军交流以及短暂的观看公司的时间，感觉更多的是花在了赶路上。

下面说说仅仅是本人对那个企业的看法以及在现场观察领导和对方总经理交流以及查看厂房事情。首先进入了厂区，来到了总经理办公室给我的感觉就是简陋，我当时就觉得，总经理办公室和隔壁的文员办公区都是如此，那么这个企业也不会正规到哪里去。由于当时我是第一次来看企业，并没有事先准备，所以对于企业的盈利和概况都没有任何的了解。这种业务的来往，很注重的是接待的礼仪，至少我是这般的认为的，对于我来说，随时都是要注意让领导们先坐，然后自己做，我不懂的地方太多，所以都是要看着领导们做，我再权衡自己的角色，然后看要不要跟着做，这种观察，知道我养成了习惯之，相信都是会有点辛苦，一不留神犯了错误，那就会很尴尬。我时刻告诉自己，虽然不过是个实习生，但是在外还是要代表这个公司，所以一定要注意自己的一言一行。我姑且认为我这个想法是正确的，于是接下来我的重点

便是观察我方两位老总与对方总经理的谈话，尤其是注意了我方两位老总提出的问题，涉及到什么方面，以及这样问的用意。我认为两位老总问的问题实在是广泛，当然我觉得如果经常这样问问题的话，大脑是会有固定的思维模式的，多次操作之后，该问什么不该问什么，都是很严谨，并且能够从问题的答案中迅速的得到答案。我以为，其一是如何让所问的问题最少但是覆盖面最广，这是重点，然后就是这样的问题又不能够太让对方反感，这是第二个问题，在问话的过程中注意的技巧，比如说怎样的表情会让对方稍微轻松一些，不能够总是板着脸，就算对方对于你的问题答非所问也罢，也要是兴趣盎然的听下去。自然，对方并不会总是给出你想要的答案，或者干脆是扯话题忽悠你，但是权衡利弊，有时候也不能够追问，因为对方不过是委婉的告诉你他并不想说，谈话的交流我个人觉得并不能够得到太多真实有用的东西，很多都是虚的，但是重点在于接触对方这个企业主，这一点倒是很有意义。因为做企业的是人，企业主的为人会决定了这笔担保以及这个企业的未来，我仔细的考虑了一下，担保最重要的还是信用，要处理抵押太麻烦了，所以我们希望的是企业有足够的实力来还款，而不是有足够的抵押来借款。

我并不能够通过这样简短的谈话对对方老总做出怎样的判断，因为那都是很片面的东西，于是接下来我要说说自己参观对方厂房的感受。首先第一点就是简陋，很不规范。这个最直观的想法估计不单止我会有，我了解到这是个做led支架电镀的企业。我要承认首先我并没有想到这么细小的工作都是达到了专门开一个厂来的地步，因为我认为这种简单的工艺不过是稍微大一点的厂商都能够在普通的流水中完成。可能是不大懂这一个行业的情况，但是我高中理科出身的，对于电镀还是有着一定的了解，在高中化学课本中比较详细的介绍中，我知道电镀根本就不是很有技术的一门工艺，只要掌握着电解质的配方(我认为这种配方应该是公开的，在网上本人经常能够查看到这类的工业配方。)，这种工艺可复制性极强，至于企业主所说的客户规模广泛，该企业将这种电镀好了的支架卖出去，再由对方做成终端成品，我认为其中的利

润不大，至于企业主说了很多例子，距离led产品的高利润，那都是成品的利润，我不认为该企业能够有多么好的前景。再者是通过对企业内部的观察，根据我的知识了解，电解质是由剧毒的氰化物组成的，然而我看到的是有员工直接用手将电解质涂抹在了led支架上，但愿我是看错，不然，本人对于该企业的员工健康感到担忧。

自然，以上的看法和意见不过是我个人在本人的学识限制之下做出的看法，至于对该企业资金流转，担保之后对企业在其江西厂房使用的追踪控制，这都是我在详细看了ab角的报告之后才明白的，那时候我仅仅是考虑到了该企业财务和公司管理都很不规范，个人判断是这个企业不会长久。

因为跟着过来学习如何考察评估一个企业，我也是应当要强迫自己做出一个决定出来，我以为，就算是评审者再如何的聪明，都是不能够得到这个企业的全貌，就连企业主自己都不能够断定企业的未来，那么作为评审者所面临的风险会更大，在不对称信息下，学会顶着风险作案，痛下决心，这也是我要学习的。

这一日过的比较充实，出了上午的嘉海科技有限公司，下午还跟随者老总们考察了另外一家叫金动科力有限公司。

顺序和上午的有所不同，我们先是在对方负责人的陪同之下看了企业的情况，然后才是交流。我有在自己的记事本里头画了一幅该公司的建筑见图，从正门进来的右手边是三层的建筑，有一楼的库房和三楼的办公层，二楼没有进去。左手则是员工宿舍以及饭堂，正对面的建筑则是工作厂间。对比起我看过的早上的那家企业来说，这里就规范很多，而且对于员工的管理也做的到位，起码企业给人感觉干净舒服。因为有提前仔细阅读了发过来的资料(第一看资料没有太多经验，多少有点看不懂，反正都是一股脑的看了下去，重复的看)对于这个公司有一定的了解。该公司是由一对夫妻所实际控制的，妻子是实际控制人，管理财务等方面，而作为这次接待

我们的负责人则是她的先生，罗万祥(名字有好好的记住，生怕称呼的时候不到位。)负责技术方面。该企业是以生产发动机和二次发电机为主，上下游客户良好，由于这些资料评审们都有，所以我再报告中就不多讲。坐在一起的交流，我又是要重点的注意双方交流的过程来。实际上，对于不同的老总，问的问题多少有些区别，不过大致上是大同小异的，比方说问问财务，盈利方面，问问公司前景，以及企业主对于该公司的看法，还有会拉拉家常，放松一下气氛，比方说问问对方的亲属(亲属可能会有在公司里头工作)，亦或者是问问孩子之类。就个人认为，这个中国的业务模式，国外大概不会这样问的，不过对于个人来说，有人关心你的孩子，确实是比较直接问业务来的舒心一些。当然用过这次的谈话，我也是能够得到和学习更多的东西，比方说，借款的用途和原因。就这次谈话我就了解到，该公司并没有缺钱，而是要借由借钱来和银行打好关系，联系起上午那位马总经理说及的人情问题，我深以为然，中国是个讲人情的地方，和银行搞好关系，在不缺钱的时候借钱，往后在没钱的时候借钱也容易，是为了增加个人信用度的举措。于是便是明白了，作为企业主确实要考虑很多，然而我觉得，这个道理懂的人不少，我也懂，但是我能够考虑到那么多么?那就不一定了，只能够是不断学习，不断的完善严谨自己的思维。